

王 剑著

一岁一枯荣

—— 一个作家的自述



春风文艺出版社

王 剑著

一岁一枯荣

—— 一个作家的自述



春风文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

一岁一枯荣/王剑著. —沈阳:春风文艺出版社,1997.

10 ISBN 7—5313—1782—6

I. —… I. 王… II. 长篇小说-中国-当代 IV. 1247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20106 号

春风文艺出版社出版

(沈阳市和平区北一马路 108 号 邮政编码:110001)

铁岭市北方胶版印刷厂印刷 春风文艺出版社发行

开本:850×1168 1/32 字数:200千字 印张:8 $\frac{3}{4}$ 插页:2

印数:1—8,000册

1998年1月第1版

1998年1月第1次印刷

责任编辑:洪钧

责任校对:王小颖

封面设计:冯少玲

版式设计:马寄平

ISBN 7—5313—1782—6/I·1558 定价:14.00元

梦

再美的梦总会有醒的时候，
可不知为啥，我却偏偏爱做梦。

目 录

写在前面的话	1
1. 走,下海去.....	12
2. 天空下,看得见的是白云,看不见的是清风.....	32
3. 当以成败论英雄.....	47
4. 风动,幡动,还是心动.....	76
5. 落花无意,流水有情.....	102
6. 水流天边归大海	130
7. 深圳行	168
8. 手心手背都是肉	204
9. 几多风雨几多愁	228
10. 寻觅之中.....	248
尾声	271

写在前面的话

连日来,9403号强热带风暴,肆无忌惮地袭击了雷州半岛。

湛江告急……

茂名告急……

阳江告急……

十二小时普遍降雨200~400毫米。九州江洪峰流量3440米³/秒,最高水位已达8.98米,比历史最高水位(1914年的8.72米)还要高出26公分,差不多是一尺。

到处是一片汪洋。只有露出水面的屋顶告诉你:那里曾是村庄。村庄周围曾经是农田。

直到今天,雨还在淅淅沥沥地下着。空气之中充满着海的湿漉漉的咸腥味。

而在南海市,一场百年罕见的龙卷风突然侵入盐步镇。据目击者说:一条数米宽的黑柱,飞快地旋转着,顿时天昏地黑,呼啸声有如飞机起降。在电器厂打桩工地附近上班的一对夫妻,丈夫猝不及防,被风卷离地面十余米,从空中飞过马路,撞于对面建

筑物，再摔回地面，当即死亡。妻子亦被桩机上的下坠物打死。其状悲惨至极。据载，这短短的二十五分钟风灾，竟造成十四人死亡，二百七十多人受伤，直接损失三千多万元。

端午水。

多灾多难的端午水，冲凉了整个珠江三角洲……

恰在此时，原中宣部部长，贵州省委第一书记朱厚泽来到了广州，住在一家不起眼的小宾馆。他的女婿，也是我的好朋友成建三，偶尔提到我想与老书记长谈一次。

朱书记问：“是哪个南天？”

建三说：“呃，就是贵州那个写小说的王剑。”

“喔，他到广州来出差？”朱书记顺口问。

“不。”建三说：“他在给一家酒厂当经销商。”

“什么？”朱书记当即大惊失色，“他在经商？”

后来，我终于无缘和老书记作一次倾心长谈。因为第二天，他便接到紧急长途电话，匆匆忙忙返回北京了。

然而，我完全可以想象他当时的惊讶状态：眼睛睁得圆圆的，嘴巴张得大大的。那不是句号，而是巨大的问号，好像在说：南天为什么要下海？

是的，为什么要下海？

这个问题，我也问过自己多次。当然有钱的因素在内。辛辛苦苦十余年，每天把自己关在四四方方的小屋子里，爬着四四方方的小格子，用心血当墨水，白天黑夜都浸泡在里面，三百多万字啊，呕心沥血，才挣了不到十万元。就凭此，在中国作家中还算富裕的，可见“15×20”的天地毕竟太小太小。第二，也有深入生活的意味。记得在我当时给省委写的停薪留职的报告上，就这

样冠冕堂皇地说过：“把自己置身在商品经济的大潮中，真真实实地去感受，去奋斗，去体验弄潮人的喜怒哀乐。”而断然拒绝了所谓挂职深入生活之说。我不屑“挂羊头，卖狗肉”。只希望正大光明地干自己想干的事。此举，在贵州也算是第一人。哈哈。第一。“前无古人，后无来者，念天地之悠悠，独怆然而涕下。”也是最主要的，那就是一种不服气的思想在作祟。经商就是经商，唯利是图就是商人的“从业原则”。人家能发财，我为何就不能？我甚至狂妄地想：要通过我，通过我们这些中高级知识分子的参与，来提高整个经商者的档次，改变经商者粗卑的形象。因为我们的新闻界、影视界对经商成功者的描述，大体都是这样几种类型：要么是没有多少文化的大老粗，狗屎运气好，买了几张股票便“发”了；要么是释放的劳改犯，摆了个烟摊，弄了个档口，折腾来折腾去，腰包也鼓鼓胀胀了。

记得离开作协前，我读到一则报道，至今刻骨铭心，无法忘怀。

上海希尔顿饭店。豪华贵宾房。

一位搞家电批发发了财的阔少，两瓶玛爹利下肚后，醉熏熏地称：“今天在座各位所有费用都由本人开销。”

众人皆大欢喜。

阔少更是趾高气扬，目空一切。

这时，一文文静静如书生模样的青年准备离开，他算好自己的开销，服务生不收，并再三强调阔少的慷慨。书生并不搭理，径直走向阔少，把钱递给他。阔少快快不快：“狗咬吕洞宾，不识好人心。”

书生回答道：“我不能接受你居高临下的馈赠。”

阔少轻蔑地一笑：“有钱就是大哥大。”

“有钱当然是好事。但不能贬低别人而来抬高自己。”书生

说。

阔少大笑起来：“你不要酸了，臭老九，我扳根小手指头也够你吃一辈子！”

书生这时出现一丝愠怒，就问：“你有多少钱？”

阔少笑得更欢了，他喜欢和别人比阔。前几天，他和一位台湾商人斗富，比摔掷 X·O 酒，他红着脸，一口气摔掷了三十七瓶，硬是把台湾商人给吓傻了。

阔少说：“听清楚了，脚不要发抖，我有一个商行，三辆私车。”

书生直逼阔少：“价值多少？”

阔少说：“不多，大概三四百万吧！”

“那好，我出五百万买下。”在对方的惊愕之中，那书生叫来了秘书，交待道：“明天去办手续，除了他这人不要以外，其余的都买下。”

事后，这位不知天高地厚的阔少才知道，书生是我国最杰出的计算机专家之一，国际专利的拥有者，掌管着一个集团公司的大总裁，他的名字经常出现在报刊上人也常在电视上露面。

我不知道，这个故事到底是真是假，但是，它毕竟让我们看到希望，看到了两种不同文化背景下塑造的不同的人生追求。眼下，那种三十五万一桌的酒席，四十万一条的黄金鱼，在豪华轿车上向大街抛撒钞票，把人民币点燃焚烧的有中国特色的暴发户，正在逐渐被那些有知识、有文化，坚韧、勤劳向上的有着全新精神面貌的大款们所取代。

好。

真好。

知识与金钱一旦结合，那又意味着什么？

在中国传统文化中，商人大致是属于三教九流之辈。商人的形象从来都是以利益为界说的，自古文人对商人有一种鄙视感，而商人却从来不敢低看文人。那些大富人家，常常在庄园大院内设置书房，挂置香墨，故作风雅，事实上，就连儒家的老祖宗孔子，也未敢轻视商贾。据说，七十二贤人中，他最推崇的子贡，就是春秋战国时期很有名的大商人。说不定孔圣人在周游列国时，所到之处都是他买的“单”嘞。

尤其是在今天的曲阜，更是圣气与商味交融。整个曲阜是星罗棋布的宾馆、酒楼、店铺、摊位，家家非孔即圣，曲阜的产品更是沾尽了祖宗的灵光。一樽“孔府家酒”，醉香飘万里，出口量居全国第一。一生潦倒的孔夫子，再先知先觉，恐怕也料及不到，两千年后，他会给子孙后代带来滚滚不断的圣人文化财。

“商”总有“奸”的味道。而“下海”则是人之乐意接受的好字眼。谁能够经受得住蓝色大海的诱惑呢？但认真想一想，“下海”两个字，说起来好轻松自在，一个“下”字，是何等的形象，既说明“海”在低处，居高临下，又说明了不用费大劲，只消一抬腿就能够下去了。真有那么简单？那中国人岂不是人人都成了百万富翁、亿万富翁啦？

前不久，新华社记者采访我的时候，曾经问及“下海”两年的体会，我当真是感喟万端，只说了一句话“不断地上当受骗，不断地遭人侮辱”。

这话是一点也不假。

你可以设身处地地想想看：我，一个中国一级作家，几十本书的著作者，过去深入生活的时候，走到哪里，都有人接送，有人陪同，都把我当作客人，当成贵宾。而如今不同了，在生意场上，“亲兄弟，明算帐”，连嫡亲的父母都不在话下，还管你什么作家

不作家!!

我举一个例子。

那是去年三月，“神仙补酒”杯，“全国拳击精英邀请赛”在海口举行。游明厂长临时拉伕，要我陪他去视察。当时的海口正是房地产“热”到高点，住宿相当紧张。我们到了以后，连续跑了好几家旅馆都没有落脚处，最后才在一家大商场的楼上，找到一间三人房。每天清早三四点钟，楼下的菜市场就闹哄哄的，简直没有办法入睡。

在这家不大的旅馆里，有好几家公司都挂了牌，我当时觉得好奇怪：一间房子，没几个雇员，挂上牌子就算一家公司？

那些知情人就笑话我：老土。大陆崽。你不要说这里还有一间房子，没有房子的，只要有一个电话，甚至是公用电话，人家都可以称之为公司。

据说在那时的海口，还流传着这样的笑话。在某建筑工地上，落下了一块砖头，打倒了四个人（瞧瞧，当时有多少“下海”的人，一块砖头落下来，居然砸了四个！）其中三个是总经理，还有一个是副总经理。可见当时在海口那种经商热，那种房地产热，是到了何等的地步。

还有一个就是吃饭的问题也相当严重。

我们出去吃饭，不管是豪华酒楼，还是“大排档”，天天都是人满为患！海口的朋友说：“什么是经济发达？经济发达就是吃出来的。吃的人越多，经济就越活络、越发达。”看来真的是有几分道理。

而与这种热辣辣的经济形势相反，是我们神仙酒的销路并不乐观。

为什么呢？

天气太热。

三月里的海岛，已经是短裤背心，整天汗如雨下呐。

尽管我们的酒 28 度，是保健型白酒，追风祛湿，在海口仍然是销路不畅。

每天，我们就在体育馆门口，欢迎过往行人品尝。尝的人都不是很多。

有人就给我们提建议了：你们可以找人帮帮你们嘛。比如说你们有一个老乡就在海口附近当县长，他就可以使上劲，能够给你们介绍一些外面的客户。

哧，这一个消息对于游明厂长来说，无疑是一针“强心剂”。

几经打听，这位房姓县长的父亲以前就是 T 地区的专员。巧了，正好酒厂所在地是 T 专区的一个县，那就更近乎了，甚至也可以说是一种天意，一种缘份。

游厂长到处托人了解，终于得知房县长的家就住在省政府里面，结果我们就冒冒失失地跑去了。嘿嘿！还顺顺当当找到了。是县长的丈夫接待我们的。县长的老公是我的同乡。一位医生。白白胖胖的，非常和蔼。听说来的是老乡，热情万分，请进门来，让我们坐下，侃侃而谈。从他的言谈举止中，我们发现他对他的夫人，这位房县长是佩服得五体投地，崇敬之情，溢于言表。

当我们说明来意，希望县长帮我们联系一些客户，最好是海外客户的时候。这位医生满口答应说：“没问题，没问题，我先给她打个电话，介绍一下你们的打算，然后你们再约时间去找她。她一般是星期六、星期天回家，其他时间都在县里忙。”

游厂长是个急性子，等不急了，等不到星期六了呀。

第二天早起，他就说：“干脆，我们去县城。”

于是，我们一行四人风尘仆仆地上路了。

我们坐的是大巴。大巴到处透风，连底板都裂开了一条条的缝，不过挺好，非常风凉。比冷气开放还舒服。到了县城以后，我

们去了政府办公室，向办公室的同志讲明来意，说是县长的老乡。

办公室的主任就问我们：“是不是亲戚？”

我们说不是。

他又问：“你们事先约好没有？”

我们说也没有。

但我特别介绍一下，说我们这位厂长，是县委副书记，专门来看望县长的。办公室主任很客气，说：“对不起，你们稍坐一下，县长正在开会，一会儿才能接待你们。”

这个“稍坐一下”，就不是一分钟，两分钟了。大概等了两个多小时，差不多十二点过了，县长终于出现在我们面前。她个子不高，瘦瘦精精的，大概是年轻吧，或者是这个地方太热，满脸的青春痘，连晒得黑黑的皮肤都掩饰不住。

办公室主任马上介绍了我们。

她匆匆扫了我们一眼，说：“你们找我有什么事？”

我立即接话说：“这位是游书记。我们来自县长家乡的酒厂，想请县长为振兴家乡出一点儿主意。”

她显得很不高兴，很不耐烦，说：“我很忙，我马上要陪外宾吃饭，你们的事情我恐怕顾不过来。这样吧，你们先去吃饭。”回过头，她就对办公室主任讲：“这几个同志，你先让他们去食堂吃饭，开支记在我头上。”

我当时非常愤怒，差不多掉头就想走了。没有这么自高自大的人哇，还没听我们说明来意，就想把我们打发了？千里迢迢跑来，连张好嘴脸都没有给，好像我们是来讨饭吃的一样。

所以我对她讲：“对不起，我们几千里路跑来，不是为了赶一顿饭吃，是为了使家乡产品尽快打入海南市场，打入国际市场，希望县长能够帮我们一臂之力。如果县长觉得你公务很忙，你顾

不过来，那么我们就此告辞。”说完，转过身，我就走了。

游厂长也是性情中人，看见我这样的态度，说出这些话，跟着也就出来了。

真是乘兴而来，扫兴而归。

我再举个例子。

也许，你晓得，我们那里有个制药厂。它最著名的产品，每天都要在中央电视台做广告。老板是精明的中原人，好事之徒们算过一笔帐，说他的产品年销售额已经过亿了。

那时，我的广告公司刚刚成立，当然希望拉住大客户，就拼命削尖脑壳到处托人找关系。

按照以往的习惯，我先把专业作家的牌子打出来。岂料，一听这话，他就笑起来了。笑得我很不舒服，而且还有一种“君临天下”的意味。

“好好的作家你不当，经什么商嘛。”

我笑嘻嘻地反驳他：“为什么我不能经商呢？！为什么我就不能和你们竞争一下呢？”

他哈哈笑：“一介书生，你竞争不过我的。”

“未必。”我哼了哼。但并不理直气壮。

生意场上名堂多了。“秀才遇到兵，有理说不清。”遇到商人，那就更说不清了。再者说，我是来拉广告的，“人在屋檐下，不得不低头”，犯不着跟他斗嘴扳牙巴。也就不吭声了。

他继续说：“你如果真的想做生意，想挣钱，那你到我的公司来，我这里广告部需要人。”

你可以想象，我当时的心里是怎样一种滋味，太低看人了嘛，我到你广告部来？来干什么？给你打工？成为你豢养的“御用”文人？呸！

我尽量地捺住心火，慢慢地说：“大老板，你知不知道我在文学界有两个绰号？或者干脆不谦虚地说是两个美称？”

他说：“是什么？”

我说：“都叫我‘头条作家’，叫我‘拼命三郎’。”

他大惑不解地：“什么意思？”

“‘头条作家’，就是我在杂志上发表的文章，大体上都是摆在第一篇，相当于报纸的头条位置，因为我写的大都是重大题材，社会热点。所谓‘拼命三郎’，就是我写东西很快，在这里是数一数二的高产作家。”紧接着，我话锋急转直下，逼视着他。说：“你养得起我吗？你开得起我的工资吗？”

我心里想：凭你这几个臭钱，就能把我这样的文人收买得了？简直是天大的笑话。

如今，我经商已达两年时间，从搞广告公司开始，到直销几百万元的低度保健酒，成了一个浑身散发着酒气的货真价实的酒贩子，可以说是经风雨，见世面，已经习惯了商场的种种规则，早就没有了过去的那种火气，永不在人前低头的傲骨，也学得非常圆滑，非常世故。

也许有人会说：“商场是大染缸，你习惯了就是堕落。”

我嗤之以鼻。

不错，金钱会腐蚀人，但它只会腐蚀那种得不到、掌握不住钱的人。而且我还可以向你透露一个秘密：真正容易堕落的人，是那些一文不名的没有意志的人。

去年的秋天，国家新闻出版署一位我多年的好朋友，下来检查工作见到我时，便询问说：“你一个白面书生，经商的目的是不是为了写几本书？”

我当时只笑了笑，说：“安身由命，苦乐随缘。看我将来还会

不会有那份写作的激情。”

是啊，写作和谈恋爱一样，是需要激情和冲动的，过了那个年龄，没有了那个氛围，是决计写不出好东西的。

现在呢？应该承认，我有点蠢蠢欲动了。“一花开五叶，结果自然成”。我想把我这几年来的遭遇，我想把我的喜怒哀乐，我想把我跟一些人打交道的弯弯拐拐，我想把我看见的众生相、世态相，我想把别人和我自己的真实嘴脸统统告诉你们——我久违了的读者。

1. 走，下海去……

那时是三月。

尽管立春已经好久了，但是气候依然寒冷。

我终日把自己关在厨房的餐桌旁写稿。书名叫《默默与天行》。

是我寻师问道，潜心修持一年多的真实记录。

松。

静。

自然。

心平气和。

俨然也是得道之人。

一天下午，有不速之客突然来访。此人姓卫是《南风杂法社》的美术编辑。不过我总觉得她最成功的美术作品，就是她那张脸：描眉画眼涂口红，画得花里污糟的，像块没有洗干净的调色板。一头天然生成的卷发，据说是她俄罗斯族祖母的遗传。